

Venez et vous verrez !

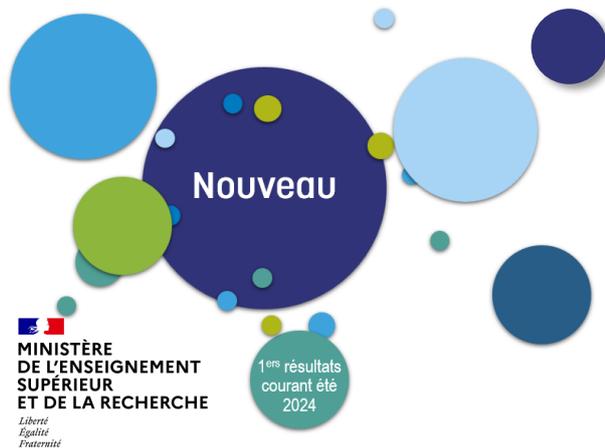


Le BTS NDRC, c'est quoi ?

Le titulaire du **BTS NDRC** est un **manager commercial** qui gère l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via internet) **de la prospection à la fidélisation**.

Professionnel de la négociation commerciale, il pilote et organise l'activité, négocie et assure les ventes, exploite et produit des informations, assure le management de l'activité et participe à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale.

L'accélération de la **digitalisation des activités commerciales** conduit le titulaire du **BTS NDRC** à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux



Quel programme ?

Durée : Jusqu'à 1350 heures¹ de formation en alternance réparties sur 2 ans.

Matières générales

- Culture économique juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Langue vivante 1 (anglais ou espagnol)



Matières professionnelles

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

Option

Communication en langue vivante étrangère 2 (anglais ou espagnol)

Validation : tout au long du cursus, le candidat sera évalué lors de plusieurs sessions d'examens blancs (orales et écrites) et de visites en entreprise du formateur référent.

À l'issue des deux ans de formation, le candidat participera à l'examen national pour l'obtention du diplôme d'État Niveau V (Bac +2)

Durant les 2 années, l'alternant effectue sa formation en **contrat de professionnalisation** ou en **contrat d'apprentissage**. Le rythme moyen d'alternance est de 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise². L'alternant a un statut de **salarié** et est rémunéré entre **27% et 100 % du SMIC** selon son âge, son contrat et son diplôme (sauf accord de branche plus favorable au salarié). La formation est **prise en charge** par l'entreprise ou son OPCO. Elle est donc gratuite pour l'apprenti.

¹ la durée de la formation est de 1100 heures en professionnalisation et de 1350 heures en apprentissage.

² pour un contrat de professionnalisation.

Quels débouchés ?

Poursuite d'études

Bachelor Chargé du Marketing et de la Communication³, Bachelor Responsable de Commerce Retail³, Licences Pro du domaine commercial, Licence LMD, Écoles Supérieures de Commerce, tout diplôme de niveau VI.

Insertions professionnelles

Vendeur(euse), Commercial(e), Chargé(e) de clientèle, Chef(fe) de secteur, Technico-commercial(e), Animateur(rice) réseau, Représentant(e), ...

³ Disponible en poursuite d'études à Saint Vincent de Paul

Quel profil ?

Titulaire du **Bac** au minimum, le candidat doit être sérieux, motivé, déterminé, avoir un **sens relationnel développé**, une **capacité de persuasion** et le **goût du challenge** !

L'admission du candidat se fera après **étude du dossier** complet déposé sur Parcoursup et **entretien individuel**.

Les dates de candidature sont imposées par la plateforme Parcoursup et au plus tard au 15 septembre. Le candidat devra recevoir un avis favorable de la **commission d'admission** et signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

NOS ATOUTS

- **Accessible aux PSH** (Personnes en Situation de Handicap - nous contacter)
- Une formation **certifiante** adaptée aux exigences du marché de l'emploi dans la filière commerciale
- Des classes à **effectifs réduits** facilitant l'apprentissage et le **suivi personnalisé** des alternants
- Des **ordinateurs portables** disponibles pour les alternants du Pôle Sup
- Une équipe d'intervenants composée de **professeurs certifiés** et de **professionnels** de la filière commerciale
- Un **suivi régulier** de la part des formateurs en **collaboration** avec le tuteur de l'entreprise
- La possibilité de valider la **CERTIFICATION VOLTAIRE**

